

领悟成功奥秘 改变人生命运



学会运用本书中的10条法则，你的财富和效率必将成倍增长

沈 思/著

决定一生的99个

简单 Simple Rules 法则

陕西师范大学出版社

决定一生的99个

简单 法则

Simple
Rules

图书在版编目 (CIP) 数据

决定一生的 99 个简单法则/沈思编著. —西安:
陕西师范大学出版社, 2005. 1
ISBN 7-5613-3172-X

I. 决… II. 沈… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 119718 号

图书代号: **SK4N1144**

决定一生的 99 个简单法则

著 者: 沈 思

责任编辑: 周 宏

特约编辑: 毅 夫

封面设计: 蒋宏工作室

版式设计: 许 杨

出版发行: 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编: 710062)

印 刷: 北京市天竺颖华印刷厂

开 本: 700×1000 1/16

字 数: 200 千

印 张: 16

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-5613-3172-X/B·78

定 价: 32.00 元

简单法则

决定一生的
99个

沈思／著

Simple
Rules

陕西师范大学出版社

CONTENTS/目录

第一章 目标决定成败

跳蚤效应/2

你想跳多高，就会跳多高。

点 评：目标决定人生。

吉格勒定理/4

设定一个高目标就等于达到了目标的一部分。

提出者：美国行为学家J·吉格勒

点 评：气魄大方可成大，起点高才能至高。

洛克定律/6

当目标既是未来指向的，又是富有挑战性的时候，它便是最有效的。

提出者：美国管理学家埃得温·A·洛克

点 评：有专一目标，才有专注行动。

韦特莱法则/8

成功者所从事的工作，是绝大多数人不愿意去做的。

提出者：美国管理学家D·韦特莱

点 评：先有超人之想，后有惊人之举。

第二章 信念的力量

贝尔效应/12

想着成功，成功的景象就会在内心形成。

提出者：美国布道家、学者贝尔

点 评：有了成功的信心，成功就有了一半把握。

杜根定律/14

强者不一定是胜利者，但胜利迟早都属于有信心的人。

提出者：美国职业橄榄球联合会前主席 D·杜根

点 评：信心决定成败。

舍恩定理/16

新思想只有落到真正相信它、对它着迷的人手里，才能开花结果。

提出者：美国麻省理工学院教授舍恩

点 评：只有信之不疑，才能开花结果。

蜕皮效应/18

许多节肢动物和爬行动物，生长期间旧的表皮脱落，由新长出的表皮来代替，通常每蜕皮一次就长大一些。

点 评：能不断超越自己，你终能取得成功。

迪斯忠告/20

昨天过去了，今天只做今天的事，明天的事暂时不管。

提出者：美国作家迪斯

点 评：关键是要把握好现在。

罗伯特定理/22

没有人因倒下或沮丧而失败，只有他们一直倒下或消极才会失败。

提出者：美国史学家卡维特·罗伯特

点 评：自己不打倒自己，就没有人能打倒你。

杜利奥定理/24

没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣。

提出者：美国自然科学家、作家杜利奥

点 评：精神状态不佳，一切都将处于不佳状态。

第三章 素养造就未来

吉格定理/28

除了生命本身，没有任何才能不需要后天的锻炼。

提出者：美国培训专家吉格·吉格勒

点 评：才能的养成需要后天的努力。

王安论断/31

犹豫不决固然可以免去一些做错事的机会，但也失去了成功的机遇。

提出者：美籍华裔企业家王安博士

点 评：成功始于果敢的决策。

隧道视野效应/33

一个人若身处隧道，他看到的就只是前后非常狭窄的视野。

点 评：视野开阔，方能看得高远。

皮尔斯定理/36

意识到无知才使我们充满活力。

提出者：美国贝尔电话电报公司实验室著名科学家、“卫星通讯之父”约翰·皮尔斯

点 评：意识到无知，是有知的开始。

特里法则/38

承认错误是一个人最大的力量源泉。

提出者：美国田纳西银行前总经理 L·特里

点 评：正视错误，你会得到错误以外的东西。

比伦定律/40

若是你在一年中不曾有过失败的记载，你就未曾勇于尝试各种应该把握的机会。

提出者：美国考皮尔公司前总裁 F·比伦

点评：失败也是一种机会。

基利定理/42

容忍失败，这是人们可以学习并加以运用的极为积极的东西。

提出者：美国多布林咨询公司集团总经理拉里·基利

点评：成功者之所以成功，只不过是he不被失败左右而已。

卡贝定理/45

放弃是创新的钥匙。

提出者：美国电话电报公司前总经理卡贝

点评：在未学会放弃之前，你将很难懂得什么是争取。

布利斯定理/47

用较多的时间为一次工作事前计划，做这项工作所用的总时间就会减少。

提出者：美国行为科学家艾得·布利斯

点评：事前想得清，事中不折腾。

“路径依赖”原理/49

一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路，惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你不能轻易走出去。

提出者：美国经济学家道格拉斯·诺思

点评：好的开始是成功的一半。

奥卡姆剃刀定律/51

如无必要，勿增实体。

提出者：英格兰逻辑学家威廉

点评：做事情应该尽量简单。

王永庆法则/54

节省一元钱等于净赚一元钱。

提出者：台湾企业界“精神领袖”台塑总裁王永庆

点 评：赚钱要依赖别人，节省只取决于自己。

第四章 管理就是用人

奥格威法则/58

如果我们每个人都雇佣比我们自己都更强的人，我们就能成为巨人公司。

提出者：美国奥格威·马瑟公司总裁奥格威

点 评：善用强人，才能成就伟业。

韦尔奇原则/60

我的全部工作便是选择适当的人。

提出者：美国通用电器公司总裁杰克·韦尔奇

点 评：最合适人选，即是最佳人选。

皮尔斯定律/62

要追寻有效的企业经营发展前途，企业的未来后继接任人选实在是件相当重要的事。公司执行主管应该将此提到与企业财务收支同样重要的层面上。

提出者：英国宇宙航行组织总裁奥斯汀·皮尔斯

点 评：后继有人，才能保持长久生命力。

雷尼尔效应/65

华盛顿大学的教授的工资，80%是以货币形式支付的，20%是由美好的环境来支付的。

点 评：知道员工的真正需求，才能留住人才。

美即好效应/67

对一个外表俊美的人，人们很容易认为他在其他方面也很出色。



提出者：美国心理学家丹尼尔·麦克尼尔

点 评：看不到优秀背面的东西，就不能很好地解读它。

苛希纳定律/69

在管理中，如果实际管理人员比最佳人数多两倍，工作时间就要多两倍，工作成本就多四倍；如果实际管理人员比最佳人数多三倍，工作时间就要多三倍，工作成本就多六倍。

点 评：用人贵精。

德尼摩定律/71

凡事都应有一个可安置的所在，一切都应在它该在的地方。

提出者：英国管理学家德尼摩

点 评：知人善任才能成就事业。

皮尔·卡丹定理/74

在用人上一加一不等于二，搞不好等于零。

提出者：法国著名企业家皮尔·卡丹

点 评：有效搭配，方显威力。

大荣原则/76

企业生存的最大课题就是培养人才。

提出者：日本大荣公司

点 评：人才是企业生存之本。

木桶原理/78

一个木桶无论有多高，它盛水的高度取决于其中最低的那块木板。

提出者：美国管理学家彼得

点 评：要注意自己的薄弱环节。

马斯洛理论/81

人在满足了生存、安全的需求之后，就渴望被尊重，希望人格与自身价值被承认。

提出者：美国心理学家马斯洛

点 评：做到了对员工的尊重，你就得到了全部。

皮格马利翁效应/84

说你行，你就行；说你不行，你就不行。

提出者：美国著名心理学家罗森塔尔、雅格布森

点 评：不要吝啬对别人的激励。

激励的倍增效应/87

赞赏别人所付出的，要远远小于被赞赏者所得到的。

提出者：美国管理学家彼得

点 评：学会使用激励的杠杆，你就明白了做人和管理的真谛。

马蝇效应/89

再懒惰的马，只要身上有马蝇叮咬，它也会精神抖擞，飞快奔跑。

提出者：美国总统林肯

点 评：出色的领导，都深谙激励之术。

南风法则/91

北风和南风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉。北风首先来一个冷风凛冽寒冷刺骨，结果行人为了抵御北风的侵袭，便把大衣裹得紧紧的。南风则徐徐吹动，顿时风和日丽，行人因为觉得春暖上身，始而解开纽扣，继而脱掉大衣，南风获得了胜利。

点 评：温暖胜于严寒。

刺猬理论/93

刺猬在天冷时彼此靠拢取暖，但保持一定距离，以免互相刺伤。

点 评：与员工保持适当的距离。

波特定理/95

当遭受许多批评时，下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。

提出者：英国行为学家 L·W·波特

点 评：总盯着下属的失误，是一个领导者的最大失误。

横山法则/97

最有效并持续不断的控制不是强制，而是触发个人内在的自发控制。

提出者：日本社会学家横山宁夫

点 评：好的管理是触发被管理者的自发管理。

威尔逊法则/99

如果部下得知有一位领导在场负责解决困难时，他们会因此信心倍增。

提出者：美国行政管理学家切克·威尔逊

点 评：领导的指导是员工克服困难的后盾。

表率效应/101

以身作则，下属就会自觉追随。

点 评：身教重于言传。

吉尔伯特定律/103

人们喜欢为他们喜欢的人做事。

提出者：美国管理学家瑟夫·吉尔伯特

点 评：真心才能换来真拥护。

第五章 管理是门艺术

皮京顿定理/106

人们如果无法明白地了解到工作的准则和目标，他必然无法对自己的工作产生信心，也无法全神贯注。

提出者：美国皮京顿兄弟公司总裁阿拉斯塔·皮京顿

点 评：有目标才有动力。

参与定律/108

每个人都会支持他参与创造的事物。

提出者：美国著名企业家 M·K·阿什

点 评：参与是支持的前提。

古狄逊定理/110

一个累坏了的管理者，是一个最差劲的管理者。

提出者：英国证券交易所前主管 N·古狄逊

点 评：管理是让别人干活的艺术。

例外原则/112

为了提高效率和控制大局，上级只保留处理例外和非常规事件的决定权和控制权，例行和常规的权力由部下分享。

提出者：美国管理学家泰罗

点 评：分权可调动积极性，执要则不失主导权。

拜伦法则/114

授权他人后就完全忘掉这回事，绝不去干涉。

提出者：美国内陆银行总裁 D·拜伦

点 评：用人不疑。

牢骚效应/116

凡是公司中有对工作发牢骚的人，那家公司或老板一定比没有这种人或有这种人而把牢骚埋在肚子里的公司要成功得多。

提出者：哈佛大学心理学教授梅约

点 评：疏导是治理拥堵的根本。

犬獒效应/118

当年幼的藏犬长出牙齿并能撕咬时，主人就把它们放到一个没有食物和水的封闭环境里，让这些幼犬自相撕咬，最后剩下一只活着的犬，这只犬称为獒。据说十只犬才能产生一只獒。

点 评：竞争是造就强者的学校。

鲰鱼效应/120

从外界引入竞争，就能保持组织的持久活力。

点 评：生机在于竞争。

赫勒法则/122

当人们知道自己的工作成绩有人检查的时候会加倍努力。

提出者：英国管理学家 H·赫勒

点 评：没有有效的监督，就没有工作的动力。

洛克忠告/124

规定应该少定，一旦定下之后，便得严格遵守。

提出者：英国教育家洛克

点 评：令出必行才能保证成功。

热炉法则/126

当人用手去碰烧热的火炉时，就会受到“烫”的惩罚。

点 评：罪与罚能相符，法与治可相期。

乔治原则/128

处分的目的在于教育，而不在于惩罚。

提出者：美国管理学家小克劳德·乔治

点 评：惩罚只是手段，教育才是目的。

破窗理论/130

如果有人打破了一个建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容去打烂更多的窗户玻璃。

提出者：美国政治学家威尔逊、犯罪学家凯琳

点 评：要防微杜渐。

青蛙法则/133

把一只青蛙放在一个盛满凉水的容器里，然后慢慢地给容器加热，控制在每两天升温一度的状态。那么，即使水温到了 90°C ——虽然这时青蛙几乎已经被煮熟了，它也不会主动从容器中跳出来。

点 评：生于忧患，死于安乐。

马特莱法则/136

在因和果、努力和收获之间，普遍存在着不平衡关系。典型的情况是：80%的收获来自 20%的努力；其他 80%的力气只带来 20%的结果。

提出者：意大利经济和社会学家帕累托

点 评：在很多情况下，一小部分事情往往要比其他很多事情重要得多。

纳尔逊原则/139

永远别嫌小。

提出者：美国卡尔森公司首席执行官 M·纳尔逊

点 评：小事不可小看，细节方显魅力。

蝴蝶效应/141

事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。

提出者：美国混沌学创始人爱德华·洛伦兹

点 评：差之毫厘，谬以千里。

第六章 让企业文化起来

沃森原则/146

就企业相关经营业绩来说，企业的经营思想、企业精神和企业目标远远比技术资源、企业结构、发明创造及随机决策重要得多。

提出者：美国 IBM 公司前总裁沃森

点评：企业文化是根本。

“灯塔”效应/149

一个失去了共同远景目标的企业，是没有市场竞争能力的企业。

点评：站得高才望得远。

乔治定理/152

有效地进行适当的意见交流，对一个组织的气候和生产能力会产生有益的和积极的影响。

提出者：美国管理学家小克劳德·乔治

点评：沟通是企业成功之本。

沟通的位差效应/154

来自领导层的信息只有 20%-25% 被下级知道并正确理解，而从下到上反馈的信息则不超过 10%，平行交流的效率则可达到 90% 以上。

提出者：美国加利福尼亚州立大学

点评：没有平等就没有真正的交流。

弗里施定理/157

没有员工的满意，就没有顾客的满意。

提出者：德国慕尼黑企业咨询顾问弗里施

点评：有了员工满意，才有客户满意。

蓝斯登定律/159

跟一位朋友一起工作，远较在“父亲”之下工作有趣得多。

提出者：美国管理学家蓝斯登

点 评：你给员工快乐的工作环境，员工给你高效的工作回报。

史提尔定律/161

合作是一切团体繁荣的根本。

提出者：英国前自由党领袖 D·史提尔

点 评：团结就是力量。

第七章 在竞争中成长

适者生存法则/164

在生物进化过程中，只有那些最适合于周围环境的生物才能生存下来，其他的都被淘汰了。

提出者：“进化论之父” 达尔文

点 评：最适者才能生存。

罗杰斯论断/166

成功的公司不会等待外界的影响来决定自己的命运，而是始终向前看。

提出者：美国 IBM 公司前总裁 P·罗杰斯

点 评：居安思危，你才能成为自己命运的主宰。

儒佛尔定律/169

没有预测活动，就没有决策的自由。

提出者：法国未来学家 H·儒佛尔

点 评：有效预测是英明决策的前提。

达维多夫定律/171

没有创新精神的人永远都只能是一个执行者。